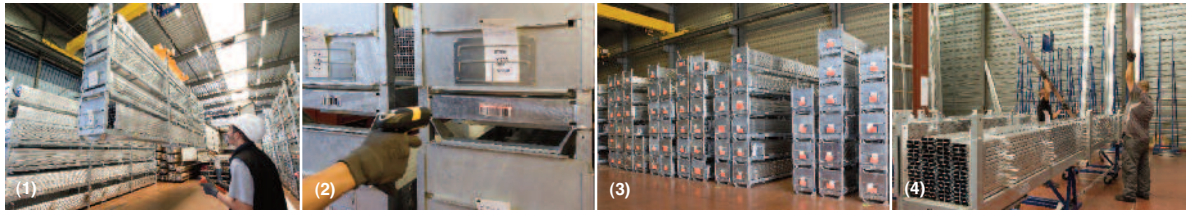




## En image à la une

Mise en place d'un nouveau système de stockage

- 1 Déchargement des civières
- 2 Flashage pour la gestion du parc
- 3 Stockage des civières
- 4 Mise en place du picking



## CONSOLIDER NOTRE DYNAMIQUE 2010

### ÉDITO

Avec une progression de notre chiffre d'affaires de 6.2 % à 102.8 M€ et un résultat net consolidé à hauteur de 6.5 M€ en progression de 39 % par rapport à 2009, le Groupe réalise sur l'exercice 2010 la meilleure performance de sa longue histoire. Ces chiffres, très supérieurs à ce que nous annonçons dans le Finances Info de décembre 2010 notamment en termes de résultat net consolidé, ne sont pas le fait du hasard mais les fruits d'une politique sociale et économique durablement maîtrisée et largement développée dans l'édito de décembre dernier. Aussi, je ne m'attarderai pas sur ce que représente aujourd'hui la richesse de notre entreprise ni sur les valeurs participatives qu'elle a su mettre en place au fil des années, mais le thème de cet édito sera plutôt de se projeter vers l'avenir proche et d'exposer les orientations que nous nous sommes fixées.

En premier lieu, nous avons entériné une décision stratégique majeure en faisant le choix de nous intégrer verticalement dans nos besoins industriels d'aluminium. Cette option est fondamentale pour le futur car, si elle représente des investissements importants, elle devrait à moyen terme nous permettre de réaliser des gains de productivité très significatifs ainsi que nous sécuriser en matière d'approvisionnement.

Nous connaissons, depuis la reprise de FAC en 2003, les besoins en investissements et en fonds de roulement nécessaires à ce type d'activité industrielle. La société IES que nous avons démarrée en juillet 2010 n'échappe pas à la règle, puisque nous avons dû mobiliser environ 8 M€ au total, dont 4 M€ d'investissements (achat de la presse, rénovation du matériel d'exploitation, création de filières, etc...). Notre satisfaction est cependant à la hauteur de nos efforts puisque nous allons pouvoir exploiter un an plus tard une unité d'extrusion moderne et performante qui sera, certes, encore déficitaire en 2011, mais qui devrait réaliser dès 2012 des résultats largement positifs. Nous avons décidé également d'utiliser des pratiques adaptés à des rotations et à un stockage plus rationnel et plus économique. Cette nouvelle organisation a un coût et les 4 000 praticables que nous avons fait fabriquer représentent un investissement global de 2 M€ en incluant les modifications d'implantation des cantilevers actuels sur les différents sites du Groupe, ainsi que les divers aménagements en appareils de levage et de manutention.

Cette profonde mutation, très perturbante dans un premier temps, va générer nous en sommes convaincus des économies de main-d'œuvre significatives, nous rendre éco-responsables en supprimant les emballages bois et carton actuels, et surtout nous permettre d'améliorer la qualité et le service avec moins de pénibilité et plus de sécurité pour les salariés.

Une seconde décision importante concerne notre indispensable besoin de croissance. Les possibilités d'acquisition étant quasi inexistantes et la croissance organique devenant de plus en plus modérée, il nous fallait trouver d'autres opportunités dans les pays européens proches de nos frontières. Les difficultés que nous rencontrons pour développer notre chiffre d'affaires export ont nourri nos réflexions et orienté notre stratégie. Afin de pouvoir rendre à nos clients étrangers les mêmes services en termes de délai, stock et logistique que ceux que leur proposent leurs fournisseurs, nous avons élaboré un plan d'action sur la Catalogne où est implantée notre usine d'extrusion IES. Cette région nous est culturellement proche, et dispose d'un fort potentiel économique qui nous permet d'envisager de distribuer l'ensemble de

nos produits et services à une typologie de clients similaire au marché Français.

L'ensemble du projet industriel est ambitieux car il représente un investissement conséquent en terme de terrains et de bâtiments, mais il sera totalement auto financé par la trésorerie du Groupe et devrait générer, d'ici cinq ans, un chiffre d'affaires d'environ 30 M€.

Enfin le troisième enjeu et le plus stratégique concerne l'informatique. Le projet ERP ISIS, que nous avions heureusement bordé de conditions juridiques très précises, a pu être arrêté car il ne répondait pas, contrairement à ce que l'intégrateur avait décrit, aux fonctionnalités de nos métiers. Nous avons perdu deux ans mais nous nous sommes ménagé une sortie dans d'excellentes conditions financières. Cet échec d'intégration globale nous a amené à modifier notre approche et à nous orienter vers des solutions moins contraignantes et mieux adaptées à chacune des activités.

INSTALLUX et SOFADI-TIASO vont conserver leur système d'information actuel qui, de par les développements spécifiques réalisés depuis de nombreuses années, répond parfaitement à la problématique métier de ces deux entités. ROCHE HABITAT a choisi pour sa part un nouvel ERP et le projet qui vient d'être lancé devrait être opérationnel le 1<sup>er</sup> février 2012. Concernant FAC et IES, les systèmes en place nous donnent satisfaction et les développements futurs se feront en fonction des nouveaux besoins exprimés par les clients. Enfin, pour la Comptabilité-Finances, nous allons regrouper tous les domaines sous le progiciel IRIS que nous utilisons actuellement afin d'améliorer l'exploitation quotidienne, tout en l'adaptant aux exigences du domaine bancaire.

En résumé, l'année 2011 sera très dense pour notre Groupe mais aussi déterminante pour sa compétitivité future. Malgré des champs d'application très différents (industriel, commerce et informatique), l'ensemble du projet est très cohérent, complémentaire et passionnant pour l'ensemble des collaborateurs qui, j'en suis convaincu, sauront le mener à bien et le réussir.

L'activité du premier trimestre 2011 est conforme à nos prévisions, voire légèrement supérieure en termes de chiffre d'affaires (+ 8 % par rapport à 2010 pour + 4 % budgété). Le résultat opérationnel est en repli de 10 % par rapport à l'an dernier sur la même période et à périmètre comparable, la raison principale étant l'augmentation des cours de l'aluminium et des matières premières en général ainsi que l'incidence du coût de transport avec la hausse des carburants.

En conclusion, 2011 sera une année de consolidation et nous pensons pouvoir maintenir un résultat net voisin de celui de 2010. Malgré les investissements importants en cours (6 M€ prévus) et ceux de 5 M€ réalisés en 2010 qui sont totalement autofinancés, nous conservons une trésorerie d'environ 15 M€ à fin avril ce qui reste confortable et surtout très sécurisant.

Enfin, malgré nos forts besoins de financement, nous avons décidé de maintenir un dividende identique à l'année dernière de 8 € par action, les salariés pour leur part ayant bénéficié au titre de l'exercice 2010 d'un intéressement record avec 2.2 mois de salaire net distribués.

Christian CANTY  
Président

## A retenir...



### • INSTALLUX

Journées de lancement du concept CLIMALUX. Janvier et février 2011.



### • ROCHE HABITAT

Présentation de l'offre pergolas aux journées portes ouvertes. Février 2011.



### • SOFADI

Réalisation d'une boutique avec le nouveau concept Ellipsys® 2.

## COMMENTAIRES

L'année 2010 a permis au Groupe de renouer avec la croissance (+6%) essentiellement en raison de l'accroissement des volumes, nos tarifs de vente étant restés pratiquement inchangés. L'ensemble des sociétés françaises du Groupe a amélioré ses performances en termes de chiffres d'affaires et de résultat net par rapport à 2009. Les sociétés Roche Habitat (CA +16%, RN +32%) et Sofadi-Tiaso (CA +6%, RN +63%) sont les plus performantes. Installlux, malgré une hausse de 6% de son chiffre d'affaires, n'a vu son résultat net croître que de 3% en raison des provisions effectuées sur ses filiales (619 K€ pour Roche Habitat et 862 K€ suite au lancement de IES en Espagne). Seule ombre au tableau, le chiffre d'affaires Export qui est en baisse de 14%, essentiellement en raison des événements au Moyen Orient qui ont lourdement pesé sur les performances de notre filiale Installlux Gulf, et de la crise économique forte qui a touché les DOM TOM.

En consolidé le résultat opérationnel courant atteint 9.8 M€, en augmentation de 25 % par rapport à 2009, soit environ 2 M€ de plus. Le taux de marge s'améliore de 2 points principalement en raison des gains sur les achats d'aluminium. Notre capacité d'autofinancement (avant coût de l'endettement financier net et de la charge d'impôt), d'un

montant de 12.9 M€, est elle aussi en forte croissance (+28 %) par rapport à 2009 (10.1 M€). Enfin, notre trésorerie s'est améliorée de 2.9 M€ sur l'exercice pour atteindre 20.3 M€ en fin d'année, et les capitaux propres consolidés du groupe s'élèvent au 31 décembre 2010 à 52.4 M€, en augmentation de 4.1 M€.

## INTÉRESSEMENT ET RENDEMENT

L'année 2010 s'avère être un excellent millésime pour les salariés qui se sont vus distribuer un intéressement de 1.37 M€, en croissance de 46 % par rapport à celui donné au titre de l'année 2009.

En cumul avec les autres avantages sociaux attribués (1.15 M€), cela représente 2.5 M€ soit près de 40 % du résultat net du Groupe.

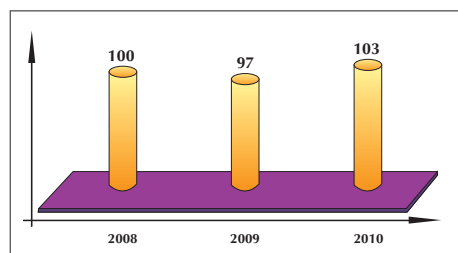
Concernant le dividende à verser à nos actionnaires nous avons décidé, malgré nos besoins de financement, de proposer lors de notre Assemblée Générale de reconduire celui attribué en 2010, soit 8 € par action. Avec un cours moyen de notre titre en 2010 de 135 €, cela représente un rendement de 5,9 %.

## TENDANCE ET PERSPECTIVES

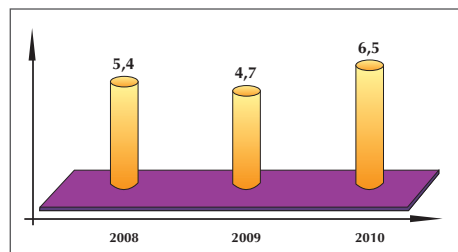
A la fin du premier quadrimestre 2011 notre chiffre d'affaires consolidé est en croissance de 8 % et supérieur de 4 % au budget pré-

sionnel établi. A noter que l'activité extrusion d'IES n'a pas d'impact sur celui-ci car sa facturation est presque exclusivement faite au Groupe. La société Sofadi-Tiaso poursuit ses belles performances de 2010, avec pour Sofadi un retour à la croissance de 9 %, tandis que Tiaso pour sa part voit son volume d'activité croître de 27 %. La filiale Roche Habitat est également en progression notamment dans la partie protection solaire (+ 7 % par rapport à l'année dernière). Les événements de ce début d'année ont encore fortement impacté l'export et sa filiale Installlux Gulf de Bahreïn avec une baisse d'activité de 50 % sur la période. Installlux Aluminium avec + 6 % est dans ses prévisions, la croissance étant principalement faite en volume car la hausse de tarif de 4 % est intervenue mi mars. Enfin France Alu Color réussit un très bon début d'année avec un volume réalisé supérieur de 11 % à 2010.

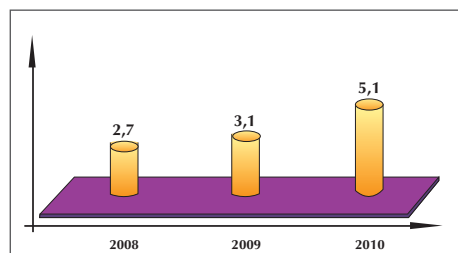
En conclusion l'objectif majeur de cet exercice 2011 sera de réussir les enjeux évoqués dans l'éditorial pour nous permettre de préserver notre marge opérationnelle dans un contexte politique, économique et financier durablement perturbé.



• Chiffre d'affaires (M€)



• Résultat net (M€)



• Investissements (M€)

## CHIFFRES CLÉS

	2008	2009	2010	Variation 2010 2009
<b>ACTIVITÉ ET RÉSULTATS (M€)</b>				
Chiffre d'affaires	100	97	103	6%
Résultat opérationnel courant	7,9	7,9	9,8	25%
Résultat net	5,4	4,7	6,5	39%
Capacité d'autofinancement (1)	10,1	10,1	12,9	28%
<b>STRUCTURE FINANCIÈRE (M€)</b>				
Capitaux propres	46	48	52	9%
Dettes financières	0	0	0	
Trésorerie	13,7	17,4	20,3	17%
Total du bilan	67	69	74	
<b>RENDEMENT</b>				
Dividendes au titre de l'exercice (M€)	2,1	2,4	2,4	0%
Dividende par action (€)	7	8	8	
<b>INVESTISSEMENTS (hors immobilier - M€)</b>				
Effectif moyen	433	421	433	3%
Charges de personnel (M€) (2)	16,7	16,9	18,3	8%
Intéressement et participation (M€)	0,9	0,9	1,4	46%

(1) Avant coût de l'endettement financier net et impôt (2008 recalculés)

(2) Y compris intéressement et participation.

## FINANCES INFO

GROUPE INSTALLLUX

Chemin du Bois-Rond  
69720 Saint-Bonnet-de-Mure  
Tél. +33 (0)4 72 48 31 31  
Fax +33 (0)4 72 48 31 47  
E-mail : installlux@installlux.fr



Saint Bonnet de Mure



Mitry Mory



Marciillères



Barcelone